

SOBRE LOS IMPLÍCITOS EN PSICOTERAPIA CONSTRUCTIVA

Se dice, de que cuando se habla, se dice mucho mas que lo explicitado. Y se dice también, que cuando se habla, es mas importante lo que se calla que lo que se dice. La comunicación en los medios, parece contaminar. De ella se dice, que no dice todo lo que hay para decir porque no todo se puede decir. Se dice también, que blá blá blá.

A buen entendedor, pocas palabras

Se dice que no por hablar mas, se dice mucho mas. A veces, las palabras envuelven, ensucian, ensordecen y hasta obnubilan. Será por eso que se dice que, hay que hablar sólo cuando las palabras tengan mas valor que el silencio. Es cuando hablar se convierte en ruido. Y de eso hay mucho, se dice.

En las redes sociales, circula aquello de que “el que calla no siempre otorga, a veces no tiene ganas de discutir con idiotas”. Lentamente, en algunos espacios, las palabras comenzaron a perder el valor que siempre tuvieron. Los poetas, los comunicadores, los impacientes, los charlatanes y los creyentes en que “hablando la gente se entiende”; seguirán defendiéndola. No son, ni quieren ser, “dueños de sus silencios y esclavos de sus palabras”.

Pero, ¿qué queda sin ellas?. El silencio y los implícitos. Otro mundo, otra dimensión. Otro modo de buscar las verdades tan buscadas. Y esto de “el que calla no siempre otorga...”, envía a la dimensión de los implícitos. Bien leída dice: no se queden *con lo que siempre se dice* de que “el que calla otorga”. El callar, el silencio, puede suponer significados diferentes (los implícitos en cuestión).

Se afirma que mentir no es lo mismo que ocultar. Ocultar es callar y mentir es reemplazar una verdad por otra (aunque no sea tan verdadera). El mejor jugador de truco, dicen, es el que mejor miente y el que mejor juega de callado. Deporte típicamente argentino por otro lado. En este juego, el silencio y la mentira, juegan con los implícitos para desorientar al contrincante. Es que en la vida como en el truco; con el silencio y la mentira; todo puede ser o no ser. Pero como en algo hay que creer, hay quienes eligen creer en las palabras dichas y quienes eligen creer en los implícitos del callar.

Eligiendo los implícitos

Nos casamos, “hasta que la muerte nos separe”, se dice esperanzadamente. Estas son las palabras dichas. El implícito es: cuando alguien propuso esto, el promedio de vida era de 40 años. Esto es, no existían las vacunas, los antibióticos ni las anestias. Pero sí existían epidemias, infecciones, guerras permanentes, saqueos y remedios caseros junto a infinitas supersticiones. Con seguridad en este contexto, solo la muerte podía separar a quienes decidían vivir juntos. En este caso, los implícitos dicen verdades que las palabras no dicen.

Lo mismo sucede con los celos en las parejas, independientemente del sexo en cuestión. Las palabras son: “te quiero tanto, tanto; que temo perderte y por eso te celo”. Un implícito podría ser: la valoración es un monto fijo y no divisible ni compartible. Esto es, te valoro, tanto, tanto; que la valoración queda de tu lado y el desvalor del mío. Por eso siento y pienso que alguien con tanto valor como el tuyo, pueda aparecer y me reemplace inevitablemente. Otro implícito podría ser: te quiero y eso te hace de mi propiedad. Esto es, lo propio no se comparte y menos aún en un mundo lleno de usurpadoras/es, hambrientas/os y desesperadas/os.

Pero hay otro tipo de implícitos.que podríamos considerar nucleares o centrales. Implícitos ligado a lo valorativo, a lo emocional. ¿Hizo alguna vez una lista detallada de aquello que para usted está bien y mal?. ¿Hizo alguna vez una lista detallada de aquello que para usted es lo bueno y lo malo?. ¿Una de lo que para usted es justo e injusto?. ¿Otra de lo que para usted es verdadero y falso?. ¿Otra lista detallada de lo que para usted es negociable y no negociable?. ¿Una lista de qué cosas es usted capaz de hacer y cuáles no?. Hasta puede encontrar contradicciones entre las listas.

Todos estos pares, el bien y el mal; lo malo y lo bueno; lo justo e injusto, lo verdadero y falso; lo negociable y no negociable; de qué es capaz y de qué no; funcionan de manera implícita, tácita.

Porqué son tan importantes?. Porque estos pares (como tantos otros), casi nunca revisados, constituyen su identidad. Esto es, su particular organización, hacen que usted sea usted y no otra persona. Forman el núcleo duro de su identidad, lo mas difícil de cambiar. Revisarlos provoca una gran inestabilidad emocional y una reacción lógica de rechazo al cuestionamiento de este ordenamiento. Estos pares implícitos, inciden y deciden en sus juicios mas racionales. Así como sus actitudes, decisiones y acciones.

Si nos atenemos a los procesos desarrollados en la infancia, nos encontramos con experiencias de fuerte contenido emocional:

1. experiencias vividas con seres significativos cuyas palabras tienen status de verdaderas. Palabras, opiniones, enojos, comentarios, que quedan “grabadas a fuego”. Y es así porque definen situaciones, ordenan y significan la experiencia, fijan valoraciones, califican o descalifican, hacen juicio de valor. Y quien escucha queda definido directamente (se dice algo de ella) o indirectamente (se dice algo de sus otros significativos de quien lo escucha).
2. Experiencias vividas en donde el propio equilibrio emocional, queda puesto en dudas por un momento. La valoración y juicio escuchado ponen en duda las construcciones propias.
3. Experiencias continuadas y repetidas en donde la identidad, queda puesta en duda.

En aquellos primeros años se cuenta con limitados recursos cognitivos, maleabilidad cognitiva y fuerte dependencia emocional. Los significados familiares/sociales son incorporados como propios sin procesarlos. Mas aún si son producidos por personas con las que se da una fuerte relación emocional. Significados creados a partir de situaciones en las que se juega el ser tenido en cuenta/ser ignorado; ser reconocido/ser descalificado; y ser aprobado/ser desaprobado. Estos significados y sus valoraciones permanecen en el tiempo como tácitos, implícitos. : “Si mi madre no me quiso, ¿quién me va a querer”?, decía un paciente.

Estos supuestos implícitos, dicen mucho mas de usted que todos las palabras que pueda decir. Es más, si usted pretende ser fiel a aquel “conócete a ti mismo”; no puede olvidarlos. Sin ellos, corre serios riesgos de continuar siendo un desconocido para usted mismo, aunque crea lo contrario. ¿Cuándo está usted seguro de que realmente conoce a alguien?. ¿Y si ese alguien es usted mismo?.

Raúl G. Koffman
Psicólogo
raulkoffman@gmail.com